



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations

Référence et Intitulé : PA003-1 - Parcours Agent commercial dans la vente immobilière

Durée : 21h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Vendeur immobilier en prise de poste ou en montée en compétences sur ce thème.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender de manière opérationnelle le métier de négociateur, agent commercial, en maîtrisant les fondamentaux juridiques et techniques pour optimiser la rentrée de mandats.
- Maîtriser les fondamentaux en termes de fiscalité immobilière.
- Appréhender le code de déontologie et son impact sur l'exercice de la profession.
- Informer sur les autorisations en matière d'urbanisme.
- Renseigner sur la fiscalité immobilière.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - ETAT DU MARCHE ET REGLEMENTATION DES ETAPES DE LA VENTE (jour 1)

Les chiffres clés du secteur de la transaction immobilière

1.1 - Le négociateur immobilier

Son profil.

La réglementation de l'agent et du négociateur immobilier (loi Hoguet /déontologie).

Obligations de l'agence :

- Assurance RCP
- Affichage
- La Garantie financière

1.2 - La transaction immobilière

De la prospection à la rentrée du mandat.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

Les différents mandats dans l'immobilier.
Estimation d'un bien immobilier : les différentes pratiques d'estimation et l'avis de valeur.
Documents indispensables et nécessaires à la constitution du dossier de vente (notamment étude de sol pour terrain).
Les diagnostics immobiliers obligatoires.
Le bon de visite et le compte rendu de visites.
La promesse de vente et le compromis de vente.
Frais de transaction, honoraires de négociation.
Calcul estimation de biens et honoraires.

1.3 - L'annonce et la mise en avant

Les obligations légales.
La mise en valeur du bien.
Analyses cas pratiques.

1.4 - Bien préparer la visite avec le client/prospect

Analyse du bien, traiter les objections, mettre en avant les atouts.
De la découverte du client à la proposition d'un bien.
Cas pratiques, mises en situation.

1.5 - La mise en conformité avec la RGPD

Principes réglementaires.
Les actions à entreprendre pour une agence.

2 - ANALYSE DU CLIENT ET FISCALITE IMMOBILIERE (Jour 2)

2.1 - Analyse de la situation du client

- Approche patrimoniale (actif-passif, pleine propriété, usufruit, nue-propriété, indivision) .
- Les régimes matrimoniaux (concubinage, PACS, mariage), les régimes de protection.

2.2 - La capacité financière du candidat acquéreur

- Calcul de la capacité d'achat du candidat en fonction de sa situation professionnelle et patrimoniale.
- Les financements possibles d'une opération immobilière.
- Mise en adéquation du projet d'achat par rapport à la situation du client.
- Cas pratiques: calcul taux d'effort.

2.3 - La fiscalité immobilière

- L'imposition des revenus locatifs.
- Les plus-values.
- L'IFI.





PROGRAMME DE FORMATION

- Les droits de mutation et la TVA immobilière.
- La fiscalité locale.

3 - L'URBANISME OPERATIONNEL ET PRINCIPALES PATHOLOGIES DU BATIMENT. (Jour 3)

3.1 - Règles générales d'aménagement et les documents d'urbanisme

3.2 - Appréhender les règles lors de la vente d'un lot en copropriété

- Vente d'un lot en copropriété : savoir lire un PV d'AG avec travaux.
- Le Diagnostic Technique Global pour un lot en copropriété.
- L'audit énergétique.

3.3 - Les autorisations d'urbanisme :

- Le certificat d'urbanisme.
- Le permis d'aménager.
- Le permis de construire.
- Le permis de démolir.
- La déclaration préalable.
- Le contentieux des autorisations d'urbanisme.
- La fiscalité de l'urbanisme.
- Le cas particulier des immeubles inscrits ou classés au titre des monuments historiques.
- Cas concrets : travaux, agrandissement, démolition, ...: quelles démarches? quels documents nécessaires à la vente?

3.4 - Comment appréhender les techniques du bâtiment pour mieux renseigner le client ?

3.5 - Techniques du bâtiment :

- Les principales pathologies du bâtiment.
- Habitat indigne et insalubrité.
- Fiche « décence et habitabilité ».
- Vices cachés et réticences dolosives.
- Les risques pour le professionnel de l'immobilier.
- Vente d'un lot en copropriété : savoir expliquer un PV d'AG avec travaux.
- Le Diagnostic Technique Global pour un lot en copropriété.

3.6 - Rénovation énergétique

- DPE et étude énergétique : compréhension et lecture.
- Aides à la rénovation.
- Exemples concrets de bâtiments ayant bénéficié de travaux d'économie d'énergie.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr
- Téléphone : 07 70 16 90 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE